ProcuOS

Sus proveedores compiten. Usted compra mejor.

Pida cotizaciones, compare sin Excel y deje que sus proveedores compitan en directo por cada compra.

Todo el ciclo de compras en una sola plataforma

Alimentación y agroindustria



EL DÍA A DÍA DE COMPRAS

¿Le suena alguna de estas situaciones?

01

Insumos y empaque que cambian de precio

Cada temporada se renegocia por correo, proveedor a proveedor.

02

Requisitos de inocuidad y exportación

Certificados y registros de proveedores repartidos entre carpetas y correos.

03

Cotizaciones en Excel

Comparar ofertas de calidades distintas lleva días.

ProcuOS lo ordena en una sola plataforma.

Es modular: se empieza por lo que más tiempo quita y se amplía cuando usted quiera.

Sus proveedores compiten. Usted fija las reglas.

Una subasta inversa es una negociación en directo: los proveedores ven su posición y mejoran su oferta para ganar la compra.

Proveedores aptos

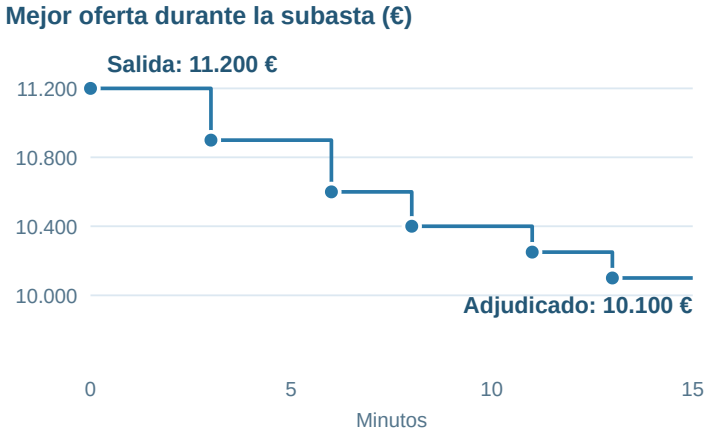
Requisitos y condiciones definidos antes de pujar.

Usted pone las reglas

La compra, el precio de salida y los criterios.

Se adjudica sola

Al cerrar gana la mejor oferta, con registro de todas las pujas.



Ejemplo: cinco pujas en quince minutos y un ahorro del 9,8 %.

Dónde ahorra una empresa de alimentación

Categorías con varios proveedores aptos y compras que se repiten.

Materias primas e ingredientes
Con la calidad ponderada en la oferta.

Empaque y etiquetas
Cajas, bolsas, película, envases.

Insumos agrícolas
Semillas, fertilizantes, agroquímicos.

Transporte y frío
Fletes y rutas con las mismas condiciones.

Combustible y energía
Compras recurrentes, ideales para subastar.

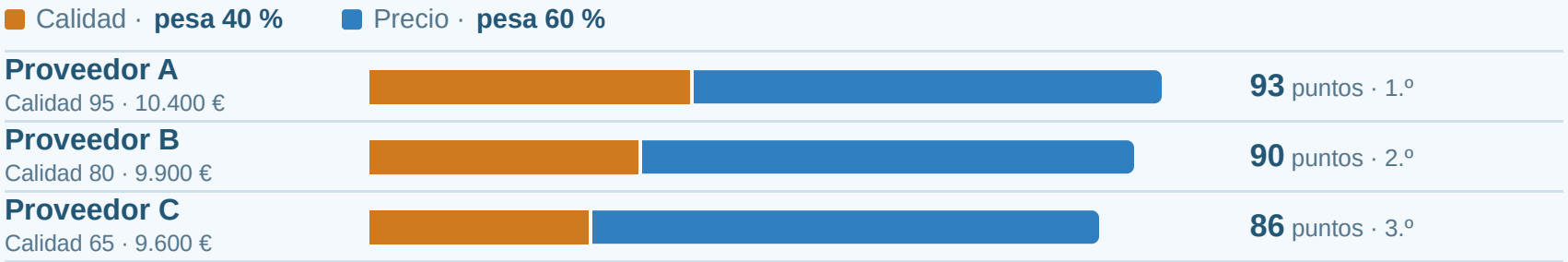
Mantenimiento y servicios
Planta, limpieza, seguridad.

Compra conjunta: invite a otras plantas, filiales o incluso otras empresas a sumar volumen y negocie con más peso.

Caso real: uno de nuestros clientes en Guatemala hace cada lunes una subasta inversa de combustible con ProcuOS.

Calidades distintas, en la misma subasta

¿No quiere comprar al más barato? No hace falta. En ProcuOS todas las subastas se pueden ponderar: usted decide cuánto pesa la calidad y cuánto el precio.



Lo que ve el Proveedor B en su pantalla: **posición 2.º · oferta para ser 1.º: 9.350 €**

No gana el más barato: gana la mejor oferta.

Ejemplo con 100 puntos repartidos 40 / 60. La calidad se puntúa con cuestionarios automáticos y con la valoración de su equipo.

Todo el ciclo de compras, en una sola plataforma

Mucho más que pedir cotizaciones: ProcuOS conecta cada etapa que usted decida digitalizar.



También solicitudes internas, órdenes de compra, facturas e informes.

La subasta se utiliza cuando la categoría y las reglas de compra lo permiten.

Proveedores con los documentos al día

Un portal donde cada proveedor aporta sus datos y documentos, sin coste para él. Usted revisa y decide.

Por ejemplo: certificados de inocuidad y calidad, registros sanitarios, fichas técnicas y pólizas.

ProcuOS avisa antes de que un documento caduque.

Registro → Documentos → Validación → Avisos



Ofertas comparables, sin Excel

Una solicitud de cotización reúne las propuestas con el mismo alcance y ProcuOS las compara automáticamente.

Solicitud común → **Comparativo automático** → **Negociación o subasta**

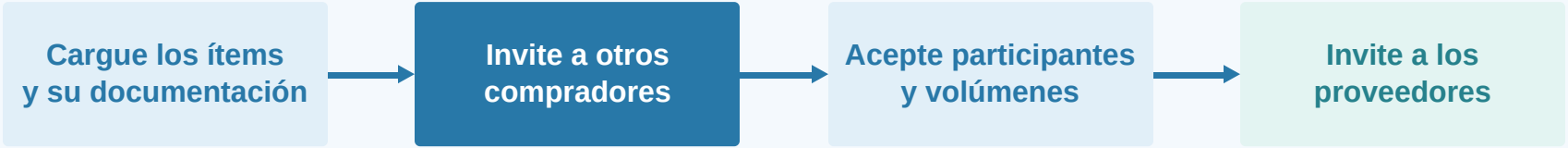


Por ejemplo: una compra de empaque con las mismas medidas y calidades para todos.

Puede empezar con una cotización a seis proveedores y rematar con una subasta entre los dos o tres mejores.

Compra conjunta: opere como una central de negociación

Antes de invitar a los proveedores, otros compradores suman su volumen al suyo. Después se negocia como cualquier compra: con una solicitud de cotización o con una subasta inversa.



Quién puede sumarse

Otras plantas, filiales o incluso otras empresas: usted decide a quién invita.

Qué aporta cada comprador

Su volumen, los proveedores que sugiere y su precio actual.

Los proveedores ofertan por el volumen total: más volumen, más peso al negociar.

Renovaciones con tiempo para decidir

Si un contrato de suministro, de transporte o de mantenimiento va a vencer, ProcuOS avisa con tiempo para revisar las condiciones o pedir nuevas ofertas.

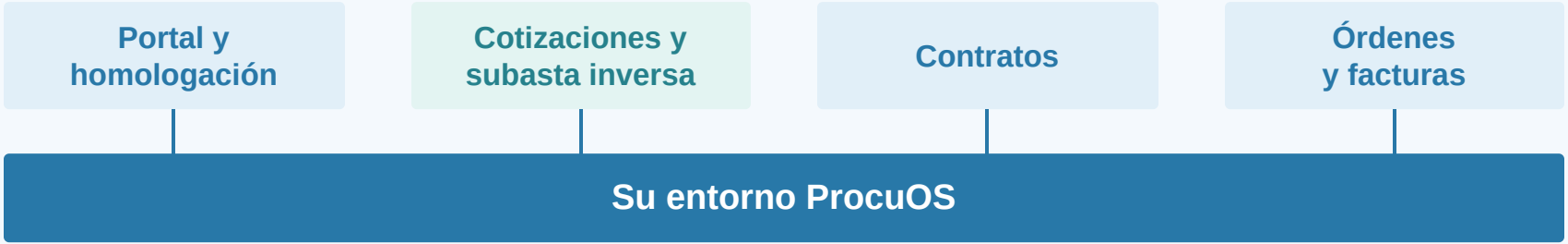
Condiciones, fechas e histórico, vinculados a cada proveedor.

Contrato → **Aviso** → Revisión



Una plataforma modular.
El alcance lo decide usted.

Puede empezar por una sola necesidad y ampliar hasta reunir todo el ciclo de compras en ProcuOS.

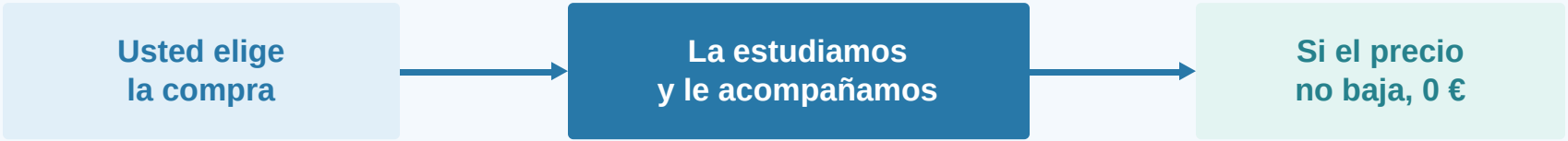


Puesta en marcha acompañada.

Integración con sus sistemas vía API, a valorar con Informática.

Empezar sin riesgo: subasta a éxito

Sin licencia ni coste inicial. Usted elige una compra, la estudiamos juntos y en 24-48 horas puede lanzarla.



Solo se paga un porcentaje del ahorro conseguido, acordado antes de empezar.

Nunca sobre el importe de la compra. Estudiamos cada compra antes de aceptarla a éxito.

+1.500 subastas inversas realizadas	**5-20 %** de ahorro habitual	**11 países** con clientes activos

ProcuOS

Véalo con una compra real de su empresa

Elija una compra habitual y le enseñamos cómo quedaría en ProcuOS. O empiece directamente con una subasta a éxito.

Ver cómo funciona, en 90 segundos

Solicitar una subasta a éxito

Para verlo en directo, responda al correo en el que recibió esta presentación.

support@procuos.com · procuos.com